



TAITO COMPASS

～産業振興ビジョン～

TAITO COMPASS ～産業振興ビジョン～ とは

この指針は、

「実現したい未来（Vision）に向けて

何をすべきか考えるヒントをまとめたもの」です。

地域経済を取り巻く環境は、常に変化しています。

今求められていることは、先行きが不透明で将来の予測が困難な時代であっても、その時代を捉えて、Visionに向かい、今すべきことに本気で取り組むことです。

地域経済を活性化する主役は、事業者です。

共通の Vision に向かって事業者と台東区が一丸となって進むことで、大きな推進力を生み出します。

このまちを彩るみんなが、

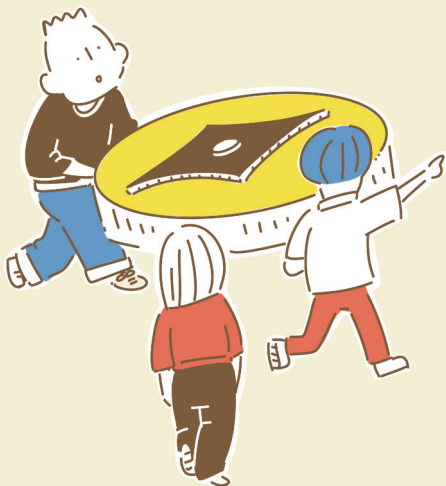
指針を「進むべき方角を示す“COMPASS（羅針盤）”にして、

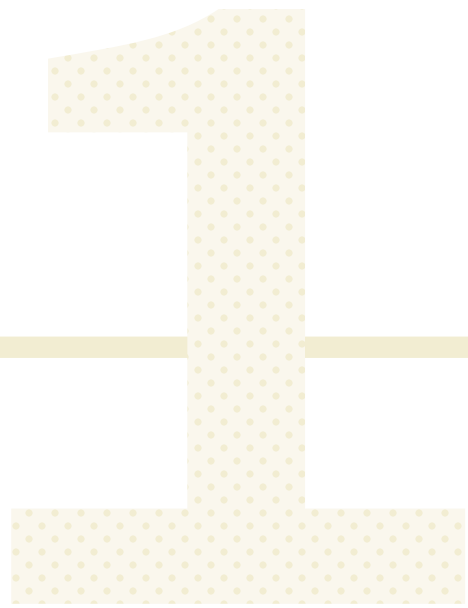
次の1歩を踏み出します。



CONTENTS

Chapter1	TAITO COMPASS	—	01
Chapter2	時代の流れをつかむ 中小企業を取り巻く環境	—	29
Chapter3	台東区の産業を知る 各種統計からみる区内産業の特徴	—	33
資料編		—	37





Chapter1 TAITO COMPASS

台東区らしさ	—	02
Vision	—	04
Mission	—	06
Action	—	08
指針を推進するために	—	28



台東区らしさ

みんなから生み出されている たくさんの魅力



ものづくりのまち

江戸時代より商工業の中心地の一つとして発展。皮革製品や伝統工芸品、ジュエリーなどの多種多様な地場産業が集積。新たなクリエイターも定着しています。



江戸創業事業所

江戸から続く老舗企業、世界に誇る事業所が永年にわたって活躍しています。

伝統工芸

伝統的な技術を受け継ぎ、40を超える業種の職人が活躍している伝統工芸産業の集積地です。

商店街

100を超える商店街が地域を彩っています。

祭り・行事

地域に根付いた四季折々のお祭りや行事が盛りだくさん。

Vision (台東区産業の実現したい未来)

らしさいきる

ココロオドルまち

たいとうく産の“いい感じ”



台東区は、上野や浅草、谷中などの各地域が特色を持つとともに、
確かな技術に裏打ちされた地場産業や伝統工芸など、
多種多様な産業が集積しています。

さらには、事業者の多彩な個性が、活気とにぎわいを呼び、
まちの魅力となり、台東区「らしさ」を形作っています。

これらの「らしさ」は世界に誇るものであり、
多彩な「らしさ」に人々は惹きつけられています。

ここは、事業者の本気の想いが、
集まり、つながり、にぎわい、
事業者も訪れる人も、誰もが心が動きワクワクするまち！

そんなまちから、
それぞれの事業者の“いい感じ”が生まれ、ひろがり、
たくさんの“いい感じ”にあふれ、
台東区が盛り上がっています。

“いい感じ”ってどんな感じ？

「売上が上がった(下がった)」等の一面的な見方ではなく、経営者の思い・
考えを含めて、「一時的に売上は下がったけれど、自分が本当にやりたい
ことができている」等の多面的な見方で「プラス」と捉える考え方です。

また、それぞれの事業者が“いい感じ”になるだけでなく、他者から
“いい感じ”と思われる状態も含まれます。

そんな、それぞれが考える“いい感じ”の状態を指します。

Vision を実現するためのなすべきこと 3つの Mission と 10 個の Action

区と事業者が
一丸となって進む!



Mission 1 らしさみがく

まちの価値と魅力を高める

まちの成り立ちを知り、特色や強みを理解し、地域にあるさまざまな魅力に気づき、活かすことで、「らしさ」は更なる強みとなります。多彩な「らしさ」をみがくことで、輝き続けます。

Action

- ① 地域資源を活かす
- ② 誰もが知る「ものづくりのまち」へ
- ③ 伝統工芸を次代につなぐ
- ④ 地域とともに成長する商店街に



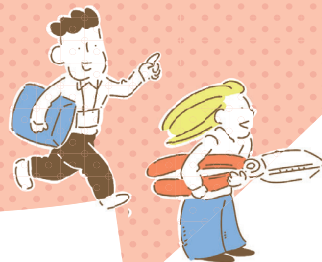
Mission 2 おもいひろげる

想いを形にする

事業者の挑戦、志、悩み、葛藤などの想いを行動に変え、成長につなげます。また、本気の想いが重なり広がることでシナジーが生まれ、にぎわいにつながります。

Action

- ⑤ 経営を強くする
- ⑥ 起業・創業への挑戦
- ⑦ “同志” とつながる



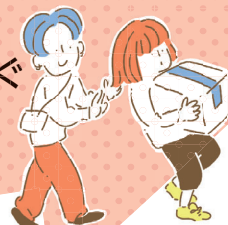
Mission 3 未来につなぐ

時流を捉え変化に適応する

環境の急激な変化にも適応し、強い経営基盤をつくり、事業者の想いや技術を次代につないで、「輝くらしさ」「広がるおもい」を未来につなぎます。

Action

- ⑧ 時代の変化に適応する
- ⑨ 事業者の想いや技術をつなぐ
- ⑩ 担い手の育成



Vision

らしさをいきるココオドルまち
たいていよく産の“いい感じ”



Action ① 地域資源を活かす

こうありたい未来

新たな魅力の創出が
台東区を元気にしている



台東区らしさが大切にされ
ずっと残りつづけている

多くの事業者や人々を惹きつける
魅力にあふれている



自慢したいものが
たくさんあるまち

未来へのステップ

- ◆ まちの成り立ちと個性を知る。
- ◆ 見る角度を変えて地域資源の魅力を再発見する。
- ◆ まちの特性に合わせた取り組みに挑戦する。
- ◆ 「らしさ」を強みにした経営をする。

このまちって
こんな魅力が
あつんだ

この取り組みが
地域に根付く
といいなあ



あふれ出す「奥浅草」の魅力

●まちの成り立ちから唯一無二のまちの魅力を伝える

浅草の北側に広がる奥浅草エリアは、革とものづくりのまちとして150年以上の歴史があります。この地域で開催される「浅草エーラウンド(A-ROUND)」は、地域の工房やお店の「革の聖地である浅草の一面をもっと知ってほしい」という思いから2013年に始まりました。

●「浅草エーラウンド」って？

奥浅草エリアを中心に、普段は非公開の革製品・靴づくりの現場などを巡り、まちの魅力を伝えるイベントで、毎回1.5万人から2万人が集まります。工房で職人の話に耳を傾けたり、職人の手ほどきを受けて自分だけのアイテムを作ってみたり、まちに触れるツアーに参加したり、大人の社会科見学のような、ここでしか体験できない時間を過ごしています。

●それぞれの気付き

工房見学に来た方に対して、普段は黙々と作業する職人が目を輝かせて話します。同じ業界の方に話すと2,3分の内容を、30分も話してくれるのです。職人が当たり前に行っていることも、見学に来た方にとっては新鮮で感動するもの。見る角度を変えると、当たり前ではなく新しい価値が生まれます。イベントをきっかけに事業者の意識改革がおこって新たな仕事につながるということもあります。



●新たなプレイヤーも惹きつけるまちへ

まちを盛り上げるのは地域にある企業であり、参加企業のスタンスはイベントへの協力ではなく一人ひとりが主役という考え方。それぞれの挑戦が地域を盛り上げ、その地域の歴史や文化も取り入れながら、ここにしかない魅力が増えています。そんな奥浅草の魅力に訪れる人も新たなプレイヤーも惹きつけられています。このまちが知られることで、いろんな人が混ざり合い、新しい何かが生まれる。無限の可能性に溢れるまちになっています。

「エーラウンド実行委員会」

東京皮革青年会に参加する革関連事業者が中心となり、エリア内に店舗を構える商店主や、在住・在勤の有志が集まって運営している。



世界に誇れる台東区の“らしさ”を次代につなぐ

●人々を惹きつけるもの

台東区には上野や浅草を始めとした国内有数の観光地があり、コロナ禍で観光客が激減したものの、今は国内外から多くの方が訪れ賑わいを取り戻しています。ただ、今後も台東区に人が集まり続けるのか・・・正直、それは断言できません。なぜなら、人々を惹きつける台東区らしさが残り続けるというのは、そう簡単なことではないからです。

●台東区には観光資源となる魅力がたくさん

区と連携協定を結ぶクラブツーリズム㈱は、2021年から文化・歴史・伝統の保存と継承を目的に、区内の有形・無形の文化資源を素材とした「学び」をテーマとしたモニターツアーなどを企画しています。そのツアーの内容は、誰もが知る寺院を中心とした体験コンテンツであったり、江戸時代から続く老舗の歴史を深掘りするものなど、台

東区の歴史や本物を感じることができるとは違う切り口で魅力を打ち出した商品にしています。

●観光という手段で持続可能性を追求

今当たり前にある寺社仏閣や文化資源なども、将来ありつづけるためにはお金がかかります。「文化・歴史・伝統を紡いできた担い手の方々が区内にはたくさんいて、ツアー実施は、その方々が商いとしているものを継承して



いくための手段の1つ」と、事業担当者は言います。ツアー収益の一部を保存や継承の費用に充てていただくことで、その魅力をつないでいく一助になってほしい、台東区らしさを残したいという想いがこの事業の根底にあるのです。

●残り続けてほしい“らしさ”

このツアーに取り上げられるものは、台東区らしさのほんの一握りです。でも、そのらしさを魅力にする考え方は、このまち全体のらしさを残していくに通じるものだと思います。世界に誇れる唯一無二の“らしさ”が今後もずーっと残り続けるかどうかは、この地域に関わる方々の想いや行動次第です。

Action ② 誰もが知る「ものづくりのまち」へ

こうありたい未来

地場産業を中心に
「ものづくりのまち」として
盛り上がっている



新たなクリエイターが
集まっている

台東区で作られた逸品に
一目ぼれしている

「台東区＝ものづくりのまち」の
イメージが国内外に定着している



ワクワクするものが
見つかるまち

未来へのステップ

- ◆ 「ものづくりのまち」でつながる。
- ◆ 「ものづくりのまち」のブランドイメージを発信する。
- ◆ 新たなファンを獲得する。
- ◆ 確かな技術で作る逸品を世に送り出す。

ものづくりの
人たちと
交流したい

こだわりを
もっと多くの人に
知ってもらいたい



「モノマチ」からカチクラエリアに見える変化

●多くの事業者が参加し地元で根付くイベントに

台東区の南部エリアは古くから製造や卸の集積地でした。2011年、台東デザイナーズビレッジの施設公開の際に、ものづくりのまちで近隣の事業者と共同でイベントを行うことになったのが「モノマチ」の発端です。



●ものづくり好きが集まる3日間

「モノマチ」は、御徒町から蔵前、浅草橋にかけての2kmの地域を歩きながら、「町」と「モノづくり」の魅力に触れるイベントです。

いつもは開かれていない工場（こうば）に集まり、店主とおしゃべりし、イベント限定のものづくりを体験し…

楽しみ方は無限大。普段とはちょっと違う、その時・その場所でしか味わえないトキ消費を楽しんでいます。

●新しい挑戦の機会と、横のつながりがうまれている

参加事業者の中には消費者に直接販売するワークショップ等の体験を通して、BtoBがメインの企業が小売を始めるきっかけとなった事例もあります。「モノマチ」の準備期間には、連絡会が月1回程度開かれ、そこで事業者が交流し、コラボ企画などのアイデアの種がうまれていきます。

この地域で活動するさまざまな事業者がつながることで、デザイナーのデザインの効果を身をもって知り自社商品のPRに応用したり、モノマチの経験があるから次の機会でもコラボが容易にできたり。モノマチのモノづくりを体験して「職人になりたい」と作文に書いた小学生もいるそう。こういう事例を挙げきれないほど、このイベントにはたくさんの可能性を秘めています。

●訪れる人も事業者もワクワクがあふれるエリアに

「このまちを盛り上げよう」という想いで集まった参加事業者の一人ひとりが主役のイベントですが、このまちの盛り上がりはイベント開催の3日間だけじゃありません。イベントをきっかけにしたつながりで、事業者が新たな挑戦に踏み出しています。クリエイターとつながり、自分の可能性を高められるまち。新たな事業者を惹きつけ、ワクワクするものと出会うまち。そんなまちに、多くの人が訪れているのです。

「台東モノづくりのマチづくり協会」

地域イベント「モノマチ」を主催し、年間を通じて継続して活動する「モノづくりでマチづくり」を目的とする組織。イベントに向けて、参加店の有志と外部スタッフにより実行委員会を組織して運営している。



ものづくりの可能性を探求できるまち

●台東区だから生まれた逸品

新しい商品を開発するとき、企画・デザイン・高い技術力を掛け合わせることで、独自性を持ち、差別化されたものがうまれます。そこに商品に適した販路を使って消費者に届ける流通経路を整える。コロナ禍による売上減で新たな事業の柱を作るため、(株)ほかかのカキモリが新たに開発した商品は、製造から小売まで、さまざまな業種の事業者がぎゅっと集まる台東区の強みで生まれました。

●アイデアが描きこまれた1枚の図面から始まった

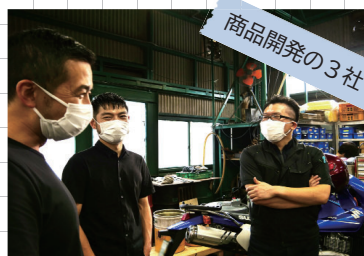
カキモリの広瀬さんは、多くの方に届けられるペン先を検討する中で「金属」で作ることを考え、友人でデザイナーの(株)ALLOYの山崎さんに相談し設計を依頼。金属加工は山崎さんの紹介で(株)松下製作所の松下さんに依頼することに。1枚の図面からペン先の溝の形状・本数・先端の丸み等、設計と試

作を重ねたどり着いた、今までにないデザインのペン先です。カキモリの店舗はもちろん、自前の販路を使ってアメリカを中心に海外でも販売される人気商品となりました。

●ものづくりのこだわりを試行錯誤の土壌で仕上げる

商品開発に関わった3社（企画・小売、デザイン、製造）はなんと半径400m圏内。開発当初は会って話して試行錯誤を重ねるため、距離的な近さはメリットだったといいます。

また、「商品の作り手が消費者の手に渡るところまでを知れる。消費者の



反応がわかるのは純粋に面白い。」と松下さんは話します。そんな松下さんは、BtoCの取り組みとして、自社の金属加工に(株)増田の皮革加工を掛け合わせた商品を開発し、「DOWN TOWN GEAR」という職人のこだわりを詰め込んだブランドを立ち上げています。なんとこの2社も歩いて数分の距離なんです。

●1つのつながりを起点に新たな可能性へ

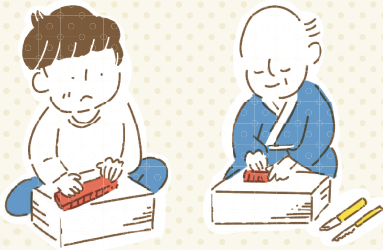
別々のフィールドで活躍している事業者がものづくりというキーワードでつながり、新たなチャンス、商品が生み出されています。ものづくりのまちであり消費地でもあるからこそ、同業種だけでなく異業種とも知り合えて、1つのつながりを起点にさらに別の事業者とつながれる。こんなことが自然にできるのがこのまちの強みなのではないでしょうか。

Action ③ 伝統工芸を次代につなぐ

こうありたい未来

国内外のファンに
大切に使われ続けている

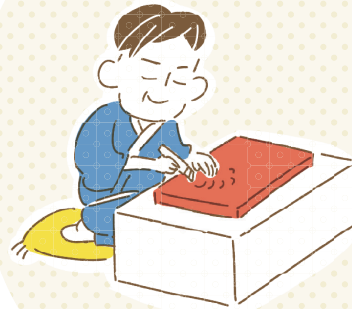
伝統工芸の
魅力を知って
もらいたい



受け継がれた“本物”の
魅力が広まっている

幅広い世代が伝統工芸を
誇りに思っている

職人の技術の
可能性を広げたい



匠の技が引き継がれている

未来へのステップ

- ◆ 匠の技・伝統の逸品に触れてもらう。
- ◆ 職人を育成し技術を継承する。
- ◆ 伝統工芸の魅力を広く発信する。

魅力を知ってもらって
もっと使ってほしい

職人の熟練した^{てわざ}手業を
幅広い世代に
知ってもらいたい

匠の技が息づく台東区の伝統工芸

●台東区と伝統工芸

江戸時代、徳川幕府は江戸城を中心に城下町を作り、全国から多くの人々が集まりました。台東区にも町が形成され、人々の生活を支えるための日用品から、浅草にあった芝居小屋や吉原で使われる芸事の道具まで、さまざまな品々が作られたそうです。また隅田川があることで材料などが運びやすく、職人たちにとって好立地であったようです。

このような歴史的背景から、多種多様な職人が集まったと言われていいます。そして現在に至るまで発展しながら引き継がれ、台東区は全国でも有数の伝統工芸産業の集積地となっています。



●伝統工芸の魅力を伝える

江戸たいとう伝統工芸館では、約50業種250点余りの伝統工芸品を常設展示し、校外学習の受け入れや職人との交流会、工房をめぐるツアーなど、年間を通して匠の技や伝統工芸品への理解を深めてもらおう機会を提供しています。

また、学校への出前授業や大学等での講演に加え、学生が職人の工房に来て授業を受けるなど、直接若い世代に伝える機会も大切にしています。



さらに、東京国立博物館での実演や、伝統工芸青山スクエアでの販売、姉妹友好都市での実演など、区内外に向けて魅力を広く発信する取り組みも行っています。職人の情熱（信念）を併せて伝えることに重きを置き、幅広い世代に向けて魅力を伝え続けています。

●短期的な成果と長期的な成果

製品だけでなく具体的な製造過程を見て、職人の話を聞くことができる実演は、伝統工芸の匠の技術、そして本質が直接伝わります。その場で注文が入ったり、後日、直接工房へ来て購入されたり、より深く知りたいと改めて工房に来たりなど、さまざまな方々のつながりができています。

また、授業を受けた子供たちが大きくなり、イベント等での実演実施時に「覚えてます!!」と10年越しで声がかかることもあれば、学校の先生に

なった子から「自分の生徒にも教えてほしい」と連絡がきたことも。魅力を伝える取り組みは一時的な成果だけではなく、次代につながっています。

●職人の信念という揺るがない軸が価値を高める

ライフスタイルの変化や職人の高齢化などにより職人を取り巻く環境は厳しい状況になっています。長年受け継がれてきた伝統工芸を継承することは、決して簡単なことではありません。伝統工芸品の内にある「変わらないもの」には、一点一点、職人の心を映し出す、特別感や温かみがあります。台東区の伝統工芸が守り続ける技術は、時代を超えて変わらぬ価値を提供し、私たちの生活や文化を豊かにしてくれています。



「台東区伝統工芸振興会」

昭和56年に前身である台東区伝統工芸保存会として発足して以来、伝統的な技術又は技法を用いて製造される伝統工芸品を広く伝えることを目的として活動している。

伝統工芸に触れた方からあがってきた“いい感じ”の声、集めてみました!!!

手仕事の素晴らしさ
を見て感激!

すごっ!

新しい発見ばかりで
楽しくお話が聞けて
時間があっという間だった

素晴らしい

注文や相談は
思ったほど
敷居は高くなかった

家業への想いの強さ・
熟練・丹念・愛情度の深さ
が伝わってきた

気付かないところに職人の技があり
すごいと思った

これからもずっと
残り続けてほしい

VOICE

Action ④ 地域とともに成長する商店街に

こうありたい未来

みんなが集まる商店街



人と人がつながる
地域の拠点

楽しく協力し合い
活気づいている



時代が変わっても色あせない
個性豊かな商店街がたくさん

未来へのステップ

- ◆ 地域の仲間を増やしていく。
- ◆ 多様な主体と“まちぐるみ”でイベントを実施する。
- ◆ 個店や商店街の魅力を高め、集客力を上げていく。
- ◆ 地域課題の解決にも協力して対応する。
- ◆ 商店街の魅力を広く発信する。

楽しいイベントを
企画したい

せっかくやるなら
みんなを巻き込んじゃおう



「持続可能な商店街」への鍵は？

●日本で二番目に古い商店街の新たな挑戦

佐竹商店街は明治の誕生から120年以上の歴史を持ち、日用品店や青果店、飲食店など個性豊かなお店が集まっています。駅から近くアーケードもあり便利なため、地域の方を含め多くの人に親しまれています。

そんな佐竹商店街ですが、コロナ後に役員の代替わりなど体制変更もあり、今後の商店街運営について悩みを抱えていました。その折、台東区の「巡回相談事業」を知り、課題解決へ向けた新たな挑戦をすることとなりました。

●「商店街×専門家×行政」チームで課題解決へ

佐竹商店街は、令和6年6月から毎月、中小企業診断士と台東区の職員が加わり、新理事長を中心に話し合いを重ねています。新たな商店街運営体制の構築、

役員の交代後実施できていなかったイベントの実施、空き店舗対策、情報の発信などの課題を整理し、商店街と専門家、行政が連携し、一体となって解決に向けた取り組みを進めています。



●地域の仲間と一緒に

積極的な取り組みを続けた結果、町会と連携し、「ハロウィンイベント」としてガラポン抽選会やフリーマーケットなどを地域のみんなと一緒に開催することができました。当日は、たくさんの方が訪れ、商店街には笑顔があふれ、活気と盛り上がりを見せていました。

これはほんの一例ですが、地域の仲間を巻き込みながら、商店街に新しい風が吹き始めています。

●持続可能な商店街へ

「いずれは、毎週末イベントが開催される魅力的な商店街にしたい。」そう語るのは、令和6年に新たに加わった若手理事。商店街が持つ魅力を発信していくことで、さまざまな方に活動の拠点として認知・利用してもらい、催事の絶えない活気ある商店街をつくっていききたいとのこと。そして、こうした活動を続けることで商店街運営に興味を持ってもらえる若者を見つけ、次の世代にバトンを繋いでいきたいと言います。専門家などとの「連携」を鍵に「持続可能な商店街」へ向けた佐竹商店街の挑戦はまだ始まったばかりです。



商店街の活性化は副産物！？ 「挨拶できる関係」のつながり

●通りではなくエリアで構成される商店街

商店街が減り続けている？いえいえ、台東区はここ数年で新たな商店街が生まれているのです。

その内の1つ、蔵前商店街は2020年に誕生し、現在70を超える会員がいます。新しいお店が増えている蔵前エリアを中心に商店街を線ではなく面で捉え、横のつながりや地域貢献を重視した商店街です。

●蔵前商店街の取り組み

年2回の地域密着のイベントを中心に、定期清掃、情報誌の発行など、住んでいる人はもちろん、蔵前に来る人たちに街・各商店の魅力伝える取り組みを行っています。同じ志を持った方が会員となり、月会費はなく会費のみ。イベント開催時に参加費を集めて活動しています。

●商店街が目指すゴールとは

蔵前商店街会長の関さんに商店街の目指すところを伺うと、誰もが挨拶できる関係性の仲間、業種が違って相談できる仲間をつくり、この地域でずっと商売できる環境をつくること

ゴールだそう。蔵前商店街が開催するガラポン抽選会は、約2,000人が参加する人気イベントです。「いつも楽しみにしています」とリピーターも多く、参加者が増加中。またその9割は区内在住というから、まさに地域密着！抽選会の景品に添えられた各商店からのメッセージの想いも参加者に届き、その集客力はまちぐるみで作り出されたものなのでしょう。

●これからの商店街のヒント

これからの商店街は単なる商いだけでなく、地域の身近な存在、気軽な交流、困ったら助け合える関係性など、さまざまな役割があって、その結果、商売も繁盛する、そんな相乗効果が期待されます。想いに共感した地域の仲間が集まった蔵前商店街は、笑顔があふれる街に向けて、これからも挑戦し続けます。



台東区の商店街がもっと楽しくなる！ 「台東 にこまる」

「にこまる」では、地域とのつながりを大事に、“にこにこ”笑顔でお客様の来店を歓迎し、“まるく”笑顔の輪が広がる賑わいのある街づくりに取り組んでいる商店街を応援、紹介しています。

意外と知らない近所の商店街のお店。普段なんとなく通り過ぎていたけれど、実は気になっていた、どんな雰囲気かわからず入るのをためらってしまったり…。

さあ「にこまる」を持って区内の商店街を訪ねてみませんか。個性豊かな商店街の魅力にたくさん触れて、イチオシの商店街を見つけてください。

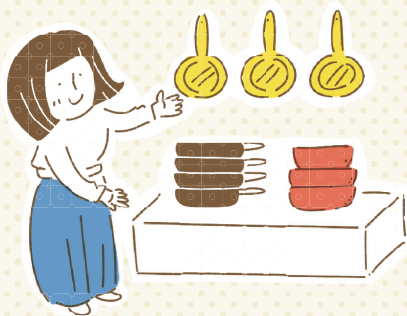


Action ⑤ 経営を強くする

こうありたい未来

事業者の強みを魅力に変え
輝きを増している

海外への卸を増やして
世界に良さを知らせて
もらいたい



モヤモヤを気軽に
相談できる相手がいる

成長を支える
パートナーがいる



更なるチャレンジが
生まれるまち

未来へのステップ

- ◆ 自社の強みを捉えて磨いていく。
- ◆ マーケットの鼓動を聴き、チャンスをつかむ。
- ◆ 経営課題に向き合い、行動する。
- ◆ 信頼できる相談相手を見つける。

新商品を開発したり
新たな販路を開拓しよう

この悩み、
あの人に相談して
みようかな



挑戦が導いた海外への新たな販路

●縮小する国内市場を見据えて

㈱箱義桐箱店は中身の保存、格を与える外装のほか、さまざまな用途に使える桐箱を主力商品としています。10年程前、社長の戸張さんは、今後の国内市場縮小を見据え、海外へ挑戦を決意しました。

●ゼロからの海外展開

海外挑戦は全てが手探り。JETRO(日本貿易振興機構)への相談から始め、海外バイヤーが集まる国内の展示会にでたり、助成金を受けて仲間と一緒にシンガポールでの展示会に参加するなど精力的に動きました。そんな中、台東区が実施するタイ・バンコクでの展示会に参加。新たな国に挑戦するなら膨大な手間も時間もお金もかかる中で、適宜サポートを受けながら出展できたのは良かったといいます。さら

に、当時一緒に参加した事業者の熱量に「自分ももっと頑張らないと！」と刺激を受けました。



●現地での経験がもたらす新たな気づき

自らに現地に行き、経済状況、人々の暮らし・趣向、売り場等、実際に見て、体験しないと分からないことがたくさんあります。商談会では、想定外の桐箱の使い方の提案や厳しい意見をもらうことも。さらには、バイヤーが遅刻したり、来ないこともあり、戸惑

うことも多々。戸張さんは当初、その国のニーズに合わせて加工した桐箱を売り込むことを考えていましたが、コレクターや日本文化を取り入れた店舗など、本来の桐箱としてのニーズがあるところにも売り込む両面作戦に変更したといいます。それは、現地の街を散策する中で思いついたそう。

●更なるチャレンジへ

今では、バンコクの現地企業と連携して自社商品の供給拠点を整備。それにより、きめ細かいサービス提供、輸送コストの削減が可能となり、新規の顧客獲得にもつながっています。これまでの経験を活かし、第三国への進出も視野に更なるチャレンジを続けています。

Q & A

この悩みはどこに相談すればいいの？

お堅い名前だけど、身近な相談窓口

「台東区中小企業振興センター」

企業向けの相談窓口をネットで調べると、国、東京都、民間のサービス…とたくさん出てきます。結局どこに相談すればいいのかわからないことはありませんか？
そんな時は、一番身近な相談窓口「台東区中小企業振興センター」に来てください!!
ここでは、実際に窓口寄せられたお悩み事例をご紹介します。

ゼロ知識でも OK

自社技術の特許をとりたけれど、やり方わからないし、費用もない。

弁理士が担当。まずは第三者の知財侵害にあたらなに見極めることが必要とアドバイス。費用面は東京都の助成制度を利用してはと案内。

やるかやらないか曖昧でも OK

POS レジってというのが良くて小売店の友達から聞いたけど、自社でも使えるのかな？

デジタル関係に強い中小企業診断士が担当。その事業者にとって必要なサービスかどうかヒアリング。継続アドバイス付きの補助金制度もあることを案内。

法的なトラブルの初期相談も OK

賃貸店舗の天井から水漏れで、休業せざるを得ない。

弁護士が担当。家賃減額や営業補償の請求ができるかと考えられると説明。また、休業による客離れが生じ、営業を再開しても売り上げが戻らないなどの損害についても交渉する余地があると案内。

外国人雇用の相談も OK

新たに外国人を雇いたいけど、募集や雇用手続きの仕方がわからない。

雇用関係に強い診断士が担当。就労が可能な在留資格について説明。どのように募集するのが良いか、コストはどのくらいかかるか、入社までの手続きやスケジュールについて案内。

秘密ごとでも OK

実はお店をたたもうと考えている…。

専用の個室にご案内。
ここに書けないナイーブな話も相談受けてます。

「台東区中小企業振興センター」は、区内事業者に寄り添い、一緒に解決の糸口をお探します。必要に応じて、補助金や助成金の紹介、国や都など支援機関、弁護士や税理士などの専門家につなげます。

悩みの大小問わず経営課題に向き合い、気軽に話せる、そんな窓口が台東区にあるんです。

Action ⑥ 起業・創業への挑戦

こうありたい未来

誰もが起業の夢を
カタチにできる



台東区に根付いて
活躍している



起業・創業したい人気のエリア

未来へのステップ

- ◆ 起業・創業の基礎を学ぶ。
- ◆ 起業・創業を志す人がまちの人々と交流し仲間を作る。
- ◆ 創業の支援メニューを活用して事業を大きくする。
- ◆ 起業・創業を志す人の挑戦をみんなで応援する。

やっぱり夢を
追いかけてたい

新しく始めたお店
声かけてみようかな

たいとうく産の“いい感じ”

ここを拠点に 夢をカタチに

Coccia (コッチャ)
昔ながらの街並みの谷中で雑貨屋を開店。「こっちゃん、こい」と流行に関係なく伝統的なものづくりを守り伝えたいという思いが店名に込められている。
2021

下町バル ジュ・タタン
銀座などでシェフをしてきた経験を活かし、自身が長年住んでいる台東区で開業。
2023

(株)スタジオヨシミ
革靴のまち浅草で学び成長して生まれた、シューブランドを軸に、浅草のアトリエ兼ショッブを拠点に活動。
2013

BAKERY OTAFUKU (バイカリーオタフク)
子育て中の女性が、パン屋勤務経験を活かし、家族に食べてほしい素材を使ったパン屋を開業。
2024

(株) Kanmi. (カンミ)
デザビレ1期生。作ってみたい、喜んでもらいたい、嬉しい、そんな思いを重ねて作られてきた革小物屋。浅草の古い蔵を活かした実店舗もOPEN。
2000

リフレクトアート(株)
デザビレ卒業生。美術館が集積する芸術の街、上野にアトリエを構え、東京芸大の学生や卒業生と共に「芸術の最初の出会い」を創り続けている。
2018

山谷酒場 (さんやさかば)
これからの若い世代にも楽しんでもらえる大衆酒場を商店街にOPEN、ひいては街の一部になりたいと考えている。
2018

et Vous? (エヴ)
3世代が安心して食卓を囲めるような料理を届けるという想いのもと、粹にとられない逸品を提供するフレンチレストランを浅草に開業。
2013

湯蓋 (ゆぶた)
閉店した老舗佃煮屋の伝統の味を引き継いでいきたいという思いで開業。
2017

(株)マイトデザインワークス
草木染めの技術を後世に伝えていくため、「自然にもヒトにも優しくありたい」という想いを込めた、こだわりのものづくり。
2010

Six-clothing (シックスクロージング)
ものこぼ卒業生。駆除された野生の鹿・熊・猪等のなめし革(ジビエ革)の革製品ブランドを立上げ。
2010



UNKNOWN PRODUCTS (アンノウンプロダクツ)
ものこぼ卒業生。使い捨てられていく現状に疑問をもち、恒久的なものづくりをするため、皮革製品中心のブランドを設立。
2019

※西暦は各社の創業年等
※「デザビレ」は台東デザイナーズビレッジ、「ものこぼ」は浅草ものづくり工房の略。



着実に成長を歩むベンチャー企業

●起業してからビジネスを軌道に乗せるまで
起業してから事業を軌道に乗せるまで、そのすべてを1人で完結させるのは容易ではありません。
(株) Sally127 は、「台東区中小企業振興センター」や「TOKYO 創業ステーション」などの支援機関をうまく利用して、仮説検証を繰り返し、ビジネスを順調に進めています。



●揺るがない想いが唯一無二のシステムを提供
筋金入りのファッション好きである鳥巢さんと小野沢さんが共同創業した(株) Sally127 は、アパレル業界の発展に向けECに着目し、スマートフォンのブラウザ上でバーチャル試着ができる日本初のAR技術を開発しました。2017年の創業から独自開発をすすめ、2023年4月のリリース以降、顧客からの喜びの声、大手企業からも声がかかる存在に。

●軌道に乗せるために行政機関ともうまくタッグを組んだ
代表の鳥巢さんは、前職で事業立ち上げの基本ノウハウは持ち合わせていましたが、高い技術だと証明できるよう特許取得のために、TOKYO 創業ステーションを利用しました。知的財産権の専門アドバイザーによる相談を受け、2020年2月にAR特許を取得しました。さらに、テストマーケティング支援を利用して課題を洗い出し、大規模展示会の出展時に活かしました。

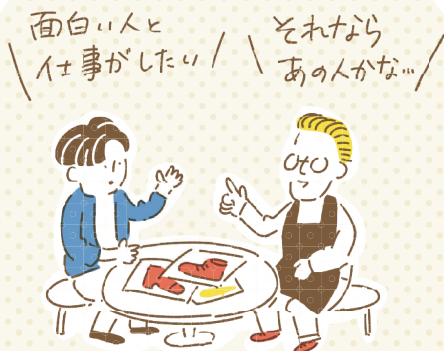
また、台東区の新製品新技術開発支援の助成金や家賃支援の補助金などさまざまな制度を活用しています。
取引先と打合せできるスペースが事務所にできたこと、展示会で目立てる大きい備品を揃えられたこと、システムのユーザーテストができる機会をもてたこと…支援機関をうまく使って、いくつものハードルを超えてきた(株) Sally127 の挑戦とビジネスの成功を、関わったみんなが応援しています。

●応援もビジネスの力に変えていく
2人の熱意には周囲を惹きつける力があります。展示会に出展していると、支援機関の担当者から「今度こんな新しい事業があるよ」と話かけられることもあったと言います。周りが思わず応援したくなる、そんな企業がさらなるビジネスチャンスをつかんでいくのかもしれない。

Action ⑦ “同志” とつながる

こうありたい未来

さまざまな出会いが
成長につながっている



想いが掛け合わされ
可能性が広がっている

夢を語り合い
一緒に歩める仲間がいる



挑戦と熱意が集まるまち

未来へのステップ

- ◆ さまざまな場所に顔を出し、アンテナを高くする。
- ◆ 高い志の仲間やさまざまな事業者と交流し、刺激を受ける。
- ◆ 新たなつながりでビジネスチャンスを創出する。
- ◆ 同志と共に新しい挑戦をする。

隣の社長誘って
参加してみようかな

みんなと話すと
アイデアが
わいてくる



人と人のつながりから生み出されるもの

●コラボ商品のきっかけ

台東区の企業が集まる展示商談会「台東区産業フェア」に行ってみると、参加企業同士のコラボ商品の多さに驚かされます。そんな、コラボ商品の多くは、産業フェアの前に行われる出展者同士のつながりの場、台東区産業ゼミでの交流がきっかけだといいますが、どのように生まれたのでしょうか。

●交流会での話がトントン拍子に進んでいく

浅草の型染工房本品堂の大野さんとくるみボタン工房 MiSuZuYa の片岡さんはお互い面識はあったものの、仕事で関わったことはありませんでした。そんな中、産業ゼミ終了後の交流会で、お酒を片手に軽いトーンでコラボの話が持ち上がりました。大野さんが驚いたのは、デザインデータを提供してすぐに片岡さんがサンプルを持ってきたこと。そのクオリティも想定していた期待値を超えていたといえます。その

出来を誉められた片岡さんも、もっとたくさんの種類を作ってみようと、エンジンがかかります。



●ものづくりを通じて仲良くなれる

そんな両社の強みが掛け合わされた商品は、産業フェア当日、バイヤーの目にとまりました。実際に店頭に並んだ商品を手に取ったお客様から「刺繍なのにこんな値段でいいの？」と、手ごたえも上々、増産することに。さらには、東京T A S Kものづくりアワードで奨励賞も受賞しています。大野さ

んは「今回のコラボで今まで抱いていた刺繍加工のイメージを壊してくれ、可能性を広げてくれた」、片岡さんも「他社のデザインでの製作が勉強になった。なにより、ものづくりを通じて、仲良くなれたことが良かった」と言います。

●このまちの可能性

「もちろんビジネスだけど、人と人がつながって、楽しみながら一緒に作る。そんな形からスタートするのもいい」と二人は話します。そんな人と人のつながりから生み出されたコラボ商品は一つの事例にすぎません。いろいろな業種、デザイナー、クリエイターがいるこのまちだからこそ、さまざまな出会いの先に、可能性が広がっているのではないのでしょうか。



人と企業と地域をつなぐ地域資源循環のネットワーク

●蔵前での起業から「KURAMAE モデル」の経緯

「KURAMAE モデル」は、蔵前発のアップサイクルプロジェクトで、株縁の木が運営しています。代表の白羽さんは、蔵前で焙煎所をオープンしたことがきっかけで、コーヒーを通して地元の企業や住民の方々となつながら一方で、「コーヒーはサステナブルではないのか」という問題意識を持つように。別の形に生まれ変わらせたいという想いから「KURAMAE モデル」が誕生しました。



● KURAMAE モデルとは

日常生活やカフェ・焙煎店で生じる捨てられるモノや古くなったモノに、企業の技術や専門家のアイデア、福祉事業所の手仕事などをいれることで、新しい価値を与えて生まれ変わらせる、アップサイクル・プロジェクトです。従来のリサイクルなどの取り組みに加え、今あるストックを活かして、付加価値を生み出すという、循環経済の展開を目指しています。

●想いがつながり掛け合わされていく

こうした想いに共感した企業が続々と参加しており、クラフトビール、森のタンブラー、食材のコンポスト化(堆肥化)等、さまざまな商品の開発につながっています。コンポスト活動では、商店の生ごみだけでなく、蔵前小学校の給食の端材を堆肥化するなど、小学生も参加する取り組みとなっています。

さらに、地域の取り組みを知っても

raitai、そして子供たちが地域とつながれるようにという想いから、2022年からスタンプラリーを実施しています。商店街や町会など特定の組織に所属していることが前提ではなく、ウェルビーイングというキーワードで、想いに共感する近隣商店の約70か所が参加しています。

●地域に根付く取り組みに

2019年から始まった「KURAMAE モデル」は、地域みんなで取り組む地域資源循環モデルとして、大企業や学生など他の地域からも注目される存在です。

「子供たちとのつながりをゆるく持つことは、蔵前を知ってずっと住み続けたい、地域に根付く上で大事にしていることの1つ」と白羽さんは話します。地域で活動する上では、何よりも地域の想いが最優先。その中で、共通の想いでつながり重なることで、新たな可能性がうまれています。

※ KURAMAE モデルは、株縁の木の登録商標です。(ビジネスモデル特許出願中)

Action ⑧ 時代の変化に適応する

こうありたい未来

将来を見据え
変化の波を乗りこなしている



次の時代も
選ばれる存在になっている

不確実性の時代にも
揺るがない



脱炭素経営、
デジタル化…
うちもそろそろ
変わらないとなあ

未来へのステップ

- ◆ 社会経済の変化・消費者ニーズを素早くキャッチして対応する。
- ◆ 持続可能な社会の実現に向けて求められることに対応する。
- ◆ 競争力・生産性向上のため、新たな技術を活用する。
- ◆ 人的資源の向上や組織改革等に取り組む。
- ◆ 災害時など万が一の事態にも揺るがない経営基盤をつくる。

地震の備え
これで足りるかな



危機を機会に ―コロナ禍を乗り越えた企業の実例―

●コロナ禍における企業の挑戦

2020年新型コロナウイルス感染症の世界的流行は、社会経済にも甚大な影響を与えました。企業規模を問わず対応に追われたのがこの時期だったと思います。そんなコロナ禍で社会の変化に立ち向かった、1つの企業の実例を紹介します。

●コロナで仕事ゼロでも動き続けた

クレヨンピクチャーズ㈱は、2017年に創業し、映像とプロジェクターと音響機器までトータルでコーディネートする会社です。創業から仕事は順調に推移していましたが、2020年に新型コロナウイルス感染症のパンデミックが発生。イベント等が中止となり仕事がゼロになってしまいました。その間は融資でつなぎ借金をまとめるなどして、なんとかしのいだそう。この時期に倒産してしまった同業者も少なくなかったようです。

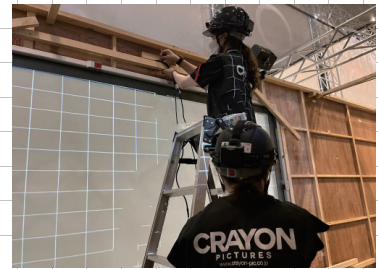


一方で、クレヨンピクチャーズは、守りだけでなく攻めの姿勢も崩しませんでした。デジタルコンテンツの業界内で「バーチャル展示会」や「バーチャルイルミネーション」が出始めると、すぐに参戦を決意。新規開拓の営業もこの時期に取り組むなど、**歩みを止めませんでした。**

●変化の波を乗り越えた先は、引張りだこの存在に

感染が落ち着き、イベント等の再開に伴い仕事の依頼が増えました。バーチャルなものにいち早く対応できたことが高く評価されたことで、**新規のお客様からも声がかかるように。**

デジタルコンテンツは、前例のないものを求められることが多く、依頼主は常に新しいものを求めてきます。コロナ禍で柔軟に取り組んできた**姿勢は、**どんどん変化するお客様の期待に応え続ける姿勢に通じるものがあるでしょう。



●その時の行動が今につながる

コロナ禍での取り組みが今につながって、“コロナのせい”ではなく“コロナによって”といえる、そんな事例だと感じます。刻々と変化する外部環境の中で**変化を捉え行動していく姿勢が、**次の時代につながるものなかもかもしれません。



環境経営が拓く持続可能な企業成長

●環境経営への挑戦

持続可能な社会に向け「脱炭素」などの環境経営が企業に求められている…とはいうものの、小規模の企業が取り組み成果を出していくのは簡単ではありません。そんな中、創業110周年を超える塗料の卸商社の東邦化成㈱は、エコアクション21を認証取得後、会社HPにCO2排出量のグラフを掲載し、環境経営レポートを毎年公表するなど、環境経営に積極的に取り組んでいます。

●環境経営の継続的实践

東邦化成㈱は、環境マネジメントに関するISO規格が開始した頃、業界として環境経営に取り組もうと動き始めたのがきっかけで、2009年にエコアクション21を取得しました。その後も照明のLED化やエコカーなど設備の導入に加え、エコドライブの実践、不要な照明の消灯、温度計による室温管理など、組織全体で取り組んでいま

す。事業規模が変化していく中で、常に削減し続けることは非常に難しかったが、継続してきた取り組みが功を奏し、光熱水費の高騰でも大きな影響を受けずに済んだと言います。

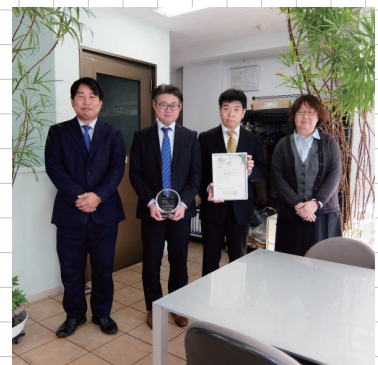
●環境価値への追求がもたらす効果

近年、顧客からの**環境対応製品のニーズは高まっている**そう。「環境に良いこと」には、いろんなアプローチの仕方・考え方があり、顧客ごとの要望をヒアリングし、最適な製品・手法を提案していくことが重要だと言います。社員一人ひとりが環境経営に積極的に参加したことで、自然と顧客に対して環境対応への多様な提案ができるようになったそう。そういった社員の姿勢が評価され、顧客からの紹介で**新たな取引につながっています。**

●選ばれ続ける企業の本質

「優れた原材料の供給だけでなく、日々進化していく素材の情報を提供

し、お客様とのコミュニケーションを図りながら、**変化するニーズに応じていくことが私たちの仕事**と高橋社長は話します。このような顧客第一の姿勢は、長年にわたって信頼され、**時代を超えて選ばれ続けていくのです。**



Action ⑨ 事業者の想いや技術をつなぐ

こうありたい未来

事業承継により
企業が長〜く活躍している



新しい社長のチャレンジを
従業員も応援している

先代の^{たすき}襷を受けて
力強く走り出している



惜しまれつつ廃業
のないまち

未来へのステップ

- ◆ まずは早めに相談する。
- ◆ 計画的に引き継ぎの準備を進める。
- ◆ 後継者を育成する。
- ◆ 最適な支援機関とタッグを組む。
- ◆ 次の一步に向けて事業整理（廃業を含む）を進めていく。

何から始めていいかわからないから
まず相談しよう

事業承継について
家族と話そう

実際に相談を受ける
中小企業診断士が見聞きした

事業承継のリアルな舞台裏

ビジネスの承継は、どの規模の事業者も避けられない重要なテーマの1つです。
とはいえ、何から手を付けていいかわからないし、今すぐに引き継ぐ話じゃないし、センシティブな内容だし… 100社100通りの事例がある事業承継について、共通の答えはありません。
とはいえ、多くの事業者が抱えるかもしれない事業承継にまつわる「リアルな舞台裏」を簡単にまとめてみました！

Case 1

「後継者は我が娘！そう決めているのは、現経営者の一方的な思い込みだった」

娘は別の会社に勤めており、事業承継を見据えてそろそろ我が社に戻ってきてくれると思っていた。しかし、事業承継について娘と話したことはなかった。気が付けば70歳を超えた今も娘はまだ別の会社で働いており、戻ってくる気配もなく、事業承継の準備が進まない…。

Case 2

「先延ばし先延ばし…今も思うように進まず焦り」

事業承継を意識しつつも日々の経営に追われ、70歳をむかえた経営者。体調面も心配になってきたので、できるだけ早く引き継ぎたいと思うが、想定される後継者がいない。
第三者承継(M&A)を検討するも、買い手と売却価格が折り合わないなど、なかなか成約に結びつかず焦っている。

Case 3

「ワンマン経営者が突然いなくなり残されたもの」

予期せずして現経営者が長期入院。後継者候補が急遽代理で経営を行うしかなかったが、資金管理や金融機関の交渉など現経営者が一人で行ってきたことで、経営状況の把握ができず、経理処理が滞ってしまった。

Case 4

「新たな方針を打ち出した後継者の孤立」

数年前に後継者に会社を譲り経営を任せた。売り上げ低迷に悩む中で新たな方針を打ち出した後継者。
しかし、先代の方針を踏襲する従業員と対立。先代が間に入るも、さらに対立を深めてしまい後継者が孤立してしまった。



中小企業診断士

一人で悩むよりも、まずは相談を。
第三者のアドバイスももらって、一歩ずつ、一緒に進みましょう。

事業承継は、長期スパンで捉える必要があり、それぞれのステージでやるべきことは変わってきます。
相談で課題を順序だてて整理したり、セミナーに参加してみたり、一歩を踏み出すことが大切です。
早い段階の相談であれば、取りうる選択肢は広がります。
そして、事業承継は、現経営者だけの問題ではありません。
後継者だって「いつ経営について教えてくれるんだろう…」、
従業員だって「このまま働き続けていいのかなあ…」、
取引先だって「この先も継続して取引できるかなあ…」、
金融機関だって「この会社に新たに貸付していいのかなあ…」と、
みんなもあなたの会社の今後の行く末が気になっているんです。

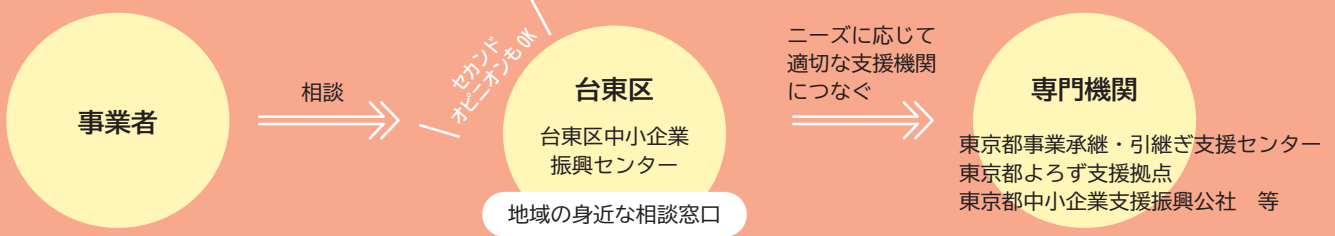
社内で相談できなかった。
中立的な立場のアドバイスは助かりました。



事業者

会社のこれから(今後)のこと、誰に相談すればいい？

どこに行けばいいか迷っているなら、「台東区中小企業振興センター」へ！！



Action ⑩ 担い手の育成

こうありたい未来

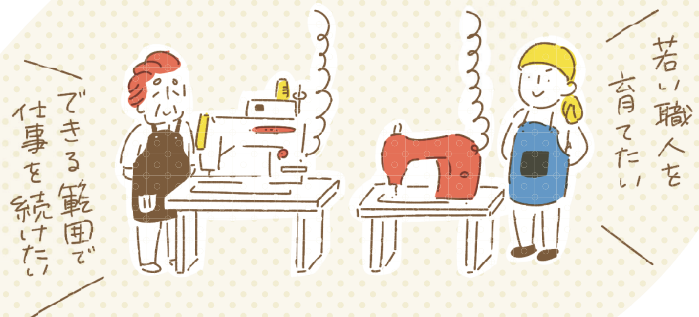
「ここで働きたい」と思える
企業にあふれている



従業員がめきめき力をつけ、
企業の成長につながっている

どんな企業も従業員の
個性・能力を活かしている

社長の右腕が育っている



未来へのステップ

- ◆ 生産性向上とワーク・ライフ・バランスが両立した、多様な働き方を促進する。
- ◆ 人材を育成し組織力を高める。
- ◆ 企業情報を積極的にPRしていく。

みんなに
気持ちよく働いて
もらいたい

採用に向けて
自社のHPを
充実してみよう



創業40年を超える建設企業の採用秘話

●建設業界で選ばれる会社になるまでの道のり

建築施工会社である育栄建設は、2012年に現社長の水落さんが経営を引き継ぎました。当時は従業員6名の会社でしたが、現在は20名に増えています。人材確保が難しいと言われていた業界で、採用にあたってどのようなことに取り組んできたのか、話を聞いてみました。

●採用に向けた試行錯誤の連続

水落さんが会社を引き継いだ時、なんと社長が一番若い状態。誰か新しい人を採用しないとダメだと気付き、動き始めました。求人に記載すれば採用できる…そんな思い込みはすぐに打ち消されます。そこからは、さまざまな出会いによる気付きの連続でした。求人広告の営業に「施工管理の経験者を採用することは難しい」と言われ、未経験者の中途採用から始めます。未経験者の育成方針を考えたり、初めて女性を採用したときには、男性社会だった建

設業界のトイレ問題などに直面。女性活躍推進のセミナー等に社長自ら参加するなど勉強を重ね、建設業界では当たり前で通用していた労働条件・就業規則の見直しも進めました。次は高卒、次は大卒…と採用するために何をするか試行錯誤を重ねています。

●学び続け行動に移す社長の姿勢

計画的に取り組んでいるという印象を受けますが、それはあくまで振り返ってみた結果であって、実は行き当たりばったりだったとのこと。目の前の問題に1つ1つ対応してきた、その積み重ねが今に繋がっています。これまでの取り組みは、セミナーを受講し



たり、他の経営者に刺激を受けたりして、考えて行動したものだと言います。

「採用できない理由を人手不足と言わないようにしている」と話します。働き手が減っているのは事実だけど、その中でも採用している企業はあります。採用できるかどうかは経営者の力量だからと、簡単に人手不足という言葉で片づけないようにしているのです。

●お客様のためという軸をブレさせない

「きちんと休むことでいい仕事ができる」という考え方のもと、業務改善にも積極的に取り組んでいます。その業務改善には社員の提案で採用したのも。それは社員が楽をするためだけでなく、最終的にお客様のためになるかどうかで判断しているそう。

「お客様の要望は時代で変わるけれど、お客様のためにやる姿勢は変わらない。その軸さえブレなければ、会社は存続できる。」という水落さんの言葉に、強い信念を感じます。

中小企業診断士に聞いた！

「採用に悩む中小企業へのアドバイス事例」

よくあるアドバイスとは？

「求人情報を出しても応募がこない…」

そんな企業のお悩みに対してよく話すことは、

①採用市場にいない人を探していませんか？

⇒実務経験があっても、即戦力になって…そんな人いません！まずはここから意識改革。その上でどんな人が欲しいのかを整理。

②企業の情報は世に出ていますか？

⇒情報発信はお金をかけずにできる！

①で求める人を整理した上で、②の情報発信のアドバイスが多いとのこと。では、情報発信について、深掘りしていきたいと思います。

不安要素を消していく、企業の雰囲気伝えることが大事

例えば、求人情報によくある一文「服装自由です」、これだけでは、実際どの程度までOKなのか伝わりません。スニーカーは？Tシャツは？髪色は？そこで企業のHPに、実際に働いている従業員の写真があれば、服装自由のイメージができます。「え…これだけ!？」と思うかもしれませんが、まずはそこからでいいそう。働いている人を会社のHPやSNSに掲載できるということは、従業員と良好なコミュニケーションが取れていることも伝わります。逆に作り込んだイメージ画像を使うことは、嘘っぽい印象を与えるとも言います。

また、飲食や小売の応募者は、実際の店舗に行って働く人の雰囲気を確認に行くことが多いそう。結局一番大事なのは一緒に働く人であり、ここで働きたいと思ってもらえるかどうか、そこが肝なんです。

今の時代、検索して事前に情報を得ることが当たり前で、情報が乏しいと不安になるため、求職者が求める企業情報を出すことが大切です。

地道な取り組みが導く解決策

労働市場で人を取り合っているのが現実。それでも、小さなことをきちんとやり、ライバルから抜きでる方法を考えることが、採用問題を解決する糸口なのかもしれません。

もちろん、悩んだら相談も第一歩です。

指針を推進するために

Vision に向かって
事業者と区が一丸となって進むことで、
大きな推進力を生み出します。



この指針を実現するための

「産業振興に携わる職員の取り組み姿勢」

産業振興に携わる職員は「台東区を盛り上げたい！」という想いのもと、
挑戦する事業者を応援し、経営課題を抱える事業者に寄り添い支援します。

そのために、3つの姿勢（Stance）で取り組み、
気軽に相談でき、顔が見える関係の「頼られる存在」を目指します。

職員の

Stance

I どんどん動く

目的を理解した上で、現場を見て、声を聞き、
何を求められているか、何が最善であるかを考え、実行し、
効果的な手段への切り替えも果敢に行います。



II ニーズをつなぐ

事業者のニーズを把握し、事業者・地域・支援機関等、
それぞれをつなぐパイプ役を担います。

III 少しだけおせっかい

事業者の本気の想いを受け止め、もう一步踏み込んで動き、
これからの挑戦に寄り添い、応援します。